

EEN OPERATIONEEL WINSTBEGRIIP

door Drs. J. G. Groeneveld

1. Inleiding

Het woord „operationeel” in de titel wekt misschien de indruk dat het gebied van waarde en winst zo langzamerhand wel wat is gaan lijken op een labyrint. Als een operationeel winstbegrip aan de orde wordt gesteld, suggereert dat immers dat de tot nu toe ontwikkelde begrippen niet werkbaar zouden zijn. Als het overzicht inderdaad verloren is gegaan, is dat niet alleen veroorzaakt door een veelheid van geschriften en de toenemende complexiteit van het vakgebied, maar ook door de uiteenlopende opvattingen die, elk voor zich, tot de oplossing van de problemen zouden leiden. In de mening dat een doolhof slechts één uitgang heeft, sluiten verschillende opvattingen elkaar uit en moet om de hegemonie worden gestreden. Naar het ons voorkomt, is dit uitgangspunt ook in de Nederlandse bedrijfseconomie herkenbaar. Een andere mogelijkheid is die van méér uitgangen. Bij die opvatting hoort de uitspraak: „different profits for different purposes”. Uitgangen of nooduitgangen; synthese of compromis? Zonder ons daarover nu een oordeel te vormen, willen we hier de mogelijkheid van een operationeel winstbegrip nagaan. Ter oriëntatie: met een operationeel winstbegrip bedoelen we een grondslag te geven die bruikbaar is voor de toekenning van rechten aan de betrokken groepen die op de ondernemingsresultaten aanspraken maken, welke grondslag door die groepen als rechtvaardig wordt beschouwd.

Met het doel om na te gaan of zo'n verdelingsgrondslag kan worden aangegeven, heeft het Limperg Instituut in 1978 de begeleidingscommissie „Operationeel winstbegrip” geïnstalleerd. Lid van deze commissie zijn G. G. M. Bak, W. Hessel, J. Klaassen, D. A. M. Meeles, J. W. Schoonderbeek (voorzitter), R. Slot en schrijver dezes.

Deze beschouwing is geen rapportering door of namens de begeleidingscommissie. Aanleiding hiertoe was de „tussentijdse mededeling” over onze commissiewerkzaamheden t.b.v. het derde congres van de European Accounting Association, dat in het afgelopen jaar te Amsterdam werd gehouden. Dat we daarop nu aansluiten, betekent dat ook deze keer onze uitgangspunten die van de commissie zijn. Dat betekent bovendien dat ook nu geen afgeronde onderzoeksresultaten mogen worden verwacht. In deze fase moet veeleer worden gesproken van een verkenning dan van een uitwerking van de problematiek. Dat geeft aan deze beschouwing een voorlopig karakter. Anderzijds is het juist in dit stadium nog mogelijk dat persoonlijke inzichten worden ontwikkeld, waarover in commissieverband andere opvattingen (gaan) bestaan. Dit in aanmerking genomen, zijn wij voor deze beschouwing persoonlijk verantwoordelijk.

2. Uitgangspunten

Het zal duidelijk zijn dat een opdracht om na te gaan of, en zo ja in welke vorm een operationeel winstbegrip als bovenomschreven mogelijk is, zeer veelomvattend is. Bij een onderzoek hiernaar kan ten eerste worden nagegaan welke functies aan winst (bepaling of -begrippen) kunnen worden toegekend. Bij dat (deel)onderzoek zal, naast andere opvattingen daaromtrent, als één van die functies naar voren komen, dat een grondslag wordt gegeven aan de verdeling van de bedrijfsuitkomsten over de verschillende categorieën van belanghebbenden die menen dat ze op (een deel van) de bedrijfsuitkomsten aanspraak kunnen maken. Hoewel in dit kader de aandacht valt op die ene functie van winst, mag niet uit het oog worden verloren hoe de verschillende functies die door winst moeten of kunnen worden vervuld, zich tot elkaar verhouden.

Als over verschillende categorieën van belanghebbenden wordt gesproken, moet de vraag worden gesteld welke groepen dat zijn. Daarna kan een indeling worden gemaakt in groepen die een eenmalig, een tijdelijk of een permanent belang bij de winst hebben. Nagegaan moet worden in hoeverre dat onderscheid van belang is voor een operationeel winstbegrip.

Op zijn beurt zal het begrip „aanspraken” moeten worden gedefinieerd. Vastgesteld moet worden wat het object van de aanspraken is, en welke betekenis hierbij moet worden toegekend aan instandhouding van de onderneming. Bovendien moet in verband hiermee worden nagegaan in welke vorm aanspraken moeten of kunnen worden gehonoreerd. De gedachtenvorming daarover kan worden ondersteund met een onderzoek naar de aard van winstdelingsregelingen in de praktijk van het bedrijfsleven. Een probleem dat in dit kader eveneens aandacht verdient, is de verbijzondering van winst en vermogen over landen van werkzaamheid, divisies, etc.

Winst en vermogen zijn samenhangende begrippen. Onze probleemstelling moet daarom ook betrekking hebben op de vraag volgens welke criteria een produktiemiddel als behorend tot het vermogen kan worden aangemerkt. Vanzelfsprekend moet eveneens de waardegrondslag voor de verschillende vermogensbestanddelen worden aangegeven.

Last but not least zal moeten worden ingegaan op de verhouding van vermogensmutaties tot winst (en verlies). Vooral de overwegingen om al of niet permanent onderscheid te maken tussen bepaalde vermogensmutaties en ondernemingsresultaat, zullen nadruk moeten krijgen.

Tenslotte de reden voor het onderzoek. Heel in het algemeen is dat natuurlijk het feit dat de verschillende belanghebbenden bij de winstverdeling niet noodzakelijkerwijs hetzelfde winstbegrip toepassen. Zo zijn we in ons land vertrouwd geraakt met situaties waarin de fiscus de winst vaststelt op basis van historische kosten, waarin de ondernemingsleiding de voorkeur geeft aan toepassing van actuele cijfers, en waarin werknemers hun claims niet beperken tot een aandeel in de winst, maar bovendien in de overige vermogensaanwas willen delen. De onvrede die in zulke situaties kan worden geconstateerd, zou kunnen worden beperkt als maar vast over de verdeelingsgrondslag eensluidend zou worden gedacht.

3. Onze zienswijze

Wat onderscheidt de aangegeven richting van meer traditionele winstbegrippen? Het is een vraag die eigenlijk pas achteraf kan worden beantwoord. Op dit ogenblik wordt het onderscheid bepaald door het gekozen uitgangspunt. We zoeken liever niet naar een antwoord op de vraag „wat is winst?” of „wat zou winst moeten zijn?”. Ook kiezen we niet bij voorbaat voor de mogelijkheid om voor een bepaald doel aan het winstbegrip een van dat doel afhankelijke inhoud te geven. Wat we wel willen, is een grondslag geven voor een functie die in het algemeen door winst wordt vervuld. Deze traditie is reden om althans nog op dit moment te spreken van een „winst”-begrip. Maar afhankelijk van de uitkomst van ons onderzoek kan het wenselijk blijken deze terminologie te wijzigen. Het is heel goed mogelijk dat een andere term dan winst zo'n grondslag beter kenmerkt.

Waarom zouden we a priori ervan moeten uitgaan dat aanspraken zich beperken tot wat gebruikelijkerwijs met winst wordt aangeduid? Zoals ook in de praktijk blijkt, is het heel goed mogelijk de aanspraken uit te strekken tot dat deel van de vermogensaanwas dat niet tot de winst wordt gerekend, en zonder dat het winstbegrip daaraan wordt aangepast. Onze benadering is juist omgekeerd: we zoeken een grondslag voor toekenning van rechten aan de belanghebbende categorieën. Wellicht wordt die grondslag gevonden in een, of zo men wil, in het winstbegrip. Zo niet, dan blijft een voorgestaan winstbegrip onverlet, al zou dan het aantal aanvankelijk daaraan toegekende functies met één verminderen. Maar het is ook denkbaar dat een operationeel concept, zonder dat dat winst moet worden genoemd, nog andere z.g. functies van de winst kan vervullen, in welk geval ons toch nog „different concepts” zouden worden bespaard.

Met ons onderwerp richten we ons op uitkeerbaarheid. Uitkeerbaarheid die usantieel in één adem wordt genoemd met winst. Winst die op zijn beurt synoniem is met verteerbaarheid. Herhaaldelijk wordt aan winst de eis gesteld van uitkeerbaarheid, en herhaaldelijk gebeurt dat expliciet. Zelfs zodanig dat uitkeerbaarheid een element vormt in de definitie van het winstbegrip. Daardoor dreigt een cirkel te ontstaan. In dat geval worden de aanspraken niet gemaakt op basis van de berekende winst, maar omgekeerd wordt de winst afhankelijk gesteld van de gelegde claims. Op die manier wordt die cirkel tot de ring waarin de bij de winstuitkering betrokken partijen tegen elkaars aanspraken moeten opboksen.

Is het zo verwonderlijk als in zulke situaties de belanghebbenden zich niet rechtvaardig behandeld voelen, en dit te meer naarmate ze minder bij machte zijn om claims van anderen te corrigeren? Via machtsuitoefening kan weliswaar een feitelijke verdeling tot stand worden gebracht, maar dat wil nog niet zeggen dat daarmee de onvrede waarop ons concept zich richt, wordt weggenomen. En daarmee bedoelen we uitdrukkelijk niet de onvrede over de proporties die uiteindelijk aan de resp. partijen toevallen, maar de onvrede over de basis die aan de verdeling ten grondslag ligt.

Zoals gezegd, zoeken we naar een verdelingsgrondslag die als rechtvaardig wordt ervaren. (On)rechtvaardigheid wortelt in ethiek. Maatschappelijke aan-

vaardbaarheid is daaraan nauw gerelateerd. We kennen dit begrip al uit de Wet op de Jaarrekening (BW2: 311). Dat krijgt hiermee een dimensie die in de dagelijkse omgang met die wet niet steeds zal worden opgemerkt. Toch moeten we daarin de oplossing zoeken; ons operationele begrip zal principieel een maatschappelijk begrip moeten zijn.

We hebben in de inleiding het verkennend karakter van deze beschouwing genoemd. In verband daarmee is het nu niet mogelijk om aan alle facetten van de problematiek aandacht te geven. In het onderstaande beperken we ons dan ook tot de volgende vragen:

- Wie zijn de belanghebbenden bij de verdeling van de ondernemingsresultaten?
- Wat voor aanspraken kunnen belanghebbenden maken?
- Hoe verhouden de handhavingsdoelstellingen van de onderneming zich tot ons probleem?

3.1. Groepen van belanghebbenden

Vermoedelijk liet het zich vroeger makkelijker dan nu raden waar de winst van een onderneming terecht zou komen. Maar de tijden waarin leiding en eigendom in één hand waren, zijn voorbij, tenminste als het om grotere ondernemingen gaat. En daar begint ons probleem. Als we ons tegenwoordig afvragen welke rechten (en plichten) aan eigendom zijn verbonden, zien we dat weliswaar de eigenaren (aandeelhouders) veel zeggenschap hebben verloren, maar dat overeind is gebleven dat het eigen vermogen van de onderneming aan de aandeelhouders toekomt. Dat is dan een vanzelfsprekendheid die ook wel eens tot het verleden kan gaan behoren (we komen hierop terug). Inmiddels zijn er verschillende groepen die in de resultaten van de onderneming willen delen. Wij komen aan de volgende lijst:

- aandeelhouders
- houders van winstdelende obligaties
- directeuren
- commissarissen
- (overig) personeel
- leveranciers (denk aan bijv. coöperaties)
- afnemers (denk aan bijv. verzekeringen met winstdeling)
- houders van winstbewijzen
- houders van patenten en octrooien
- fiscus
- de onderneming zelf.

In deze opsomming kunnen we belanghebbenden met en zonder formele winstrechten herkennen. Hoewel binnen deze indeling de verschillen nog groot kunnen zijn, bespreken we van beide mogelijkheden een voorbeeld.

Van de belanghebbenden zonder een formeel winstrecht is de onderneming zelf een typische vertegenwoordiger. Weliswaar kan de onderneming ook een statutair (dus formeel) winstrecht bezitten, maar voor haar kenmerkender is de claim die zij legt terwille van de handhaving van de continuïteit. Hierbij zij aangetekend dat verschillende winstbepalingsmethoden in meerdere of min-

dere mate al met continuïteitshandhaving rekening houden. Uiteraard kan de onderneming haar aanspraak op een deel van de winst meer kracht bijzetten naarmate met haar continuïteitshandhaving bij de winstbepaling minder rekening is gehouden. Anders gezegd: stel dat een winstbepalingsmethode is gehanteerd waarin continuïteitshandhaving ten volle tot uitdrukking komt (als dat al mogelijk zou zijn), dan mag dit argument bij de verdeling van de winst niet opnieuw een rol spelen.

Maar waarop heeft continuïteitshandhaving betrekking?

- Op het voortbestaan van de onderneming, wat dat dan ook moge zijn?
- Op handhaving van de earning capacity op aanvangsniveau?
- Op handhaving van het produktievermogen op aanvangsniveau?

We kunnen voortgaan met suggesties. En de ondernemingsleiding kan dat ook. Ook voor haar is continuïteit geen scherp afgebakend begrip. Met andere woorden, continuïteit is een plooibaar begrip waaraan, tot op zekere hoogte, naar behoefte inhoud kan worden gegeven. Een winstclaim die wordt verdedigd met een beroep op continuïteitshandhaving mist dan ook een zekere hardheid en hoeft daarom niet bij voorbaat voor andere winstgerechtigden acceptabel te zijn. Zal dat vaak ook niet zijn, omdat de toekomst die bij die continuïteitshandhaving nu eenmaal een grote rol speelt, kan worden gezien door een bril die afhankelijk van het te dienen (eigen)belang is gekleurd.

Winstbepalingsmethoden waarin de beoogde continuïteitshandhaving is geïntegreerd, zijn in dit opzicht minder arbitrair dan wanneer continuïteitshandhaving aanleiding zou moeten zijn om in de sfeer van winstbestemming te gaan onderscheiden tussen winst en schijnwinst. Maar ook als zulke winstbepalingsmethoden worden toegepast, kan naar onze mening, in plaats van aan een enkelvoudig allesvertegenwoordigend continuïteitsbegrip, meer aandacht worden gegeven aan de functies die door de moderne onderneming ook in maatschappelijk verband moeten worden vervuld (ook hierop komen we terug).

Aan de claims die de onderneming zelf op haar resultaten legt, is nog een volgend aspect verbonden. In het bovenstaande betwijfelden we de vanzelfsprekendheid van het feit dat uiteindelijk de groei van het eigen vermogen aan de aandeelhouders zou moeten toevallen. Want uitgaande van die vanzelfsprekendheid is de onderneming intermediair ten gunste van de aandeelhouders. En dat paste wèl bij een structuur waarin een particulier eigenaarsbelang het (voort)bestaan van de onderneming bepaalde, omdat de onderneming dan wordt verondersteld dat specifieke belang te dienen, maar dat past niet bij ondernemingen waarvoor die situatie historie is geworden. Waar dat het geval is, mag winstinhouding alleen maar uitstel van verdeling betekenen. Geen afstel, zoals dat in de huidige situatie voor andere belanghebbenden dan aandeelhouders het geval is. Als reserves vrijvallen, moet een tweede verdelingsronde volgen.

We hebben het dan over ingehouden winst. Maar niet bij alle winstbepalingsmethoden leidt continuïteitshandhaving tot open reserves. Andere mogelijkheden daartoe zijn de vorming van stille reserves of van een fonds herwaarding. Ook in zulke toepassingen zal door erkenning van de principiële claim daarop van andere belanghebbenden dan alleen eigenaren, weerstand (en

wantrouwen) tegen de door de onderneming gevolgde methode kunnen verminderen. Dat te meer omdat het belang van continuïteitshandhaving, indien aanwezig, niet alleen tot de groep van aandeelhouders beperkt zal blijven. Zo'n erkenning sluit ook aan bij ontwikkelingen die in de praktijk waarneembaar zijn. Vandaag de dag zijn werknemers in toenemende mate in staat om bij bijvoorbeeld bedrijfssluiting via afvloeiingsregelingen mee te delen in het liquidatie-overschot (als er tenminste nog sprake is van een overschot). En bij een nog recente overname¹⁾ vormde de uitkering aan het personeel van f 1.000.000,— uit de overnamesom een opwekkender voorbeeld.

Maar ook wanneer achteraf de vermogensaanwas wel wordt verdeeld, blijft een belangrijk probleem nog onopgelost. Dat is het feit dat weliswaar de verschillende groepen van belanghebbenden nog eens bij de verdeling worden betrokken, maar dat dit dan niet dezelfde groepen van weleer hoeven te zijn. Er kunnen nieuwe winstgerechtigden zijn opgekomen en oude zijn afgefallen. Deze moeilijkheid komt met nog meer nadruk naar voren, wanneer niet aan groepen maar aan individuele winstgerechtigden wordt gedacht.

In de groep van belanghebbenden met een formeel winstrecht trekt de fiscus de aandacht. Om twee redenen is zij het machtigst van allen:

- onafhankelijk van de andere belanghebbenden is het winstdeel van de fiscus wettelijk bepaald;
- de wijze waarop de fiscale winst wordt vastgesteld, is eveneens onafhankelijk van de voorkeur van de andere belanghebbenden wettelijk bepaald.

Door deze bevoegdheden kan de fiscus haar winstdeel gewoon opeisen, terwijl de andere belanghebbenden daarover ten hoogste mogen of tenminste moeten onderhandelen.

Ofschoon de fiscale bevoegdheden het resultaat zijn van democratische besluitvorming, zal het feitelijk effect van de heffing toch niet aan ieders gevoel voor rechtvaardigheid beantwoorden. Op grond van de hier als tweede genoemde bevoegdheid is het mogelijk dat de continuïteitsconceptie die door de fiscus wordt gehanteerd, afwijkt van de visie die (de) andere belanghebbenden daarop hebben. Bedrijfseconomie maakt het dan die anderen mogelijk om te zeggen dat de winstheffing tot een vermogensheffing wordt. In die opvatting krijgt onrechtvaardigheid (als) die over de letterlijk uiteenlopende verdelingsgrondslagen wordt gevoeld dus de steun van een bedrijfseconomisch argument. Aanpassing van het fiscale winstbegrip aan die bedrijfseconomie zou noodzakelijk zijn.

Met de laatste bewering worden de eigen doelstellingen van de fiscus, zoal niet uit het oog verloren, dan toch secundair gevonden of, beter nog, gediend geacht met voorrang voor de continuïteitsopvatting van de onderneming. En inderdaad is ook de fiscus er bij gebaat dat de kip met de gouden eieren niet wordt geslacht. Toch is het niet in de eerste plaats een parallel eigenbelang dat enig optimisme over een uniforme verdelingsgrondslag toelaat. Optimisme is veeleer mogelijk door de functievervulling zoals die zich bij grotere on-

¹⁾ Het betrof de overname van „Nuts” door „Rowntree Mackintosh Ltd.”.

„Volgens de FNV is het bedrijf mede „op waarde gebracht” door het personeel en mag dit best gehonoreerd worden” (Financieel Dagblad, 22 november 1979).

dernemingen ontwikkelt in de richting van een algemeen belang. Optimisme dat niet alleen mogelijk maar ook noodzakelijk is omdat, naarmate die ontwikkeling zich voordoet, de bedrijfseconomie die moet volgen. Misschien dat een onderzoek naar de mogelijkheden van een operationeel winstbegrip die noodzaak juist illustreert. Eén van de grondslagen van een operationeel winstbegrip wordt gezocht in rechtvaardigheden. Dat is een maatschappelijk beginsel waaraan ook een algemeen belang zal moeten worden getoetst.

3.2. Soorten van aanspraken

Het is bekend dat, afhankelijk van de titel op grond waarvan aanspraken op een deel van de winst worden gemaakt, aan dat winstdeel verschillende namen worden gegeven, zoals:

- dividenden;
- tantièmes;
- bonussen;
- gratificaties;
- royalties;
- vennootschapsbelasting of inkomstenbelasting;
- ingehouden winst (reserves).

Behalve naar titel kunnen winstaanspraken ook worden onderscheiden naar de mate waarin toekenning daarvan tot overdracht van liquiditeiten leidt. Dat winst ook in niet-contante vorm kan worden uitgekeerd, is bekend van bijvoorbeeld stock-dividend. Dat betaling van het winstdeel kan worden uitgesteld, blijkt bijvoorbeeld als polishouders een winstrecht hebben; belastinglatenties kunnen dit trouwens ook illustreren. Weer andere uitkeringen worden contant voldaan. We denken daarbij aan „gewoon” dividend, tantièmes en gratificaties.

We maken dit onderscheid, en geven daarvan enkele voorbeelden, omdat met dit onderscheid wordt aangesloten op het al eerder genoemde verschil tussen uitkeerbaarheid en verteerbaarheid. Dit verschil moet de speelruimte bieden voor een operationeel concept. Daarin heeft uitkeerbaarheid dan betrekking op het totale bedrag dat onder de belanghebbenden kan worden verdeeld, terwijl verteerbaarheid aangeeft welk deel daarvan ten hoogste voor contante betaling in aanmerking komt. Met andere woorden, verteerbaarheid is afhankelijk van de financiële eisen die aan continuïteitshandhaving zijn verbonden. In zo'n structuur zijn betalingen niets anders dan de realisering van een toegekende claim. Deze mogelijkheid biedt diverse voordelen:

- Aanspraken op een deel van het ondernemingsresultaat kunnen worden toegekend, zonder onmiddellijk nadeel voor de liquiditeit van de onderneming.
- De continuïteit van de onderneming blijft tot aan de vervaldatum van de niet-contante uitkeringen onverlet.
- De optie van verteerbaarheid die traditioneel aan het winstbegrip eigen is, legt een sluier over de problematiek van winstbepaling en winstbestemming. Door het onderscheid tussen uitkeerbaarheid en verteerbaarheid te hanteren, kunnen aanspraken worden gehonoreerd die zonder dat onderscheid – onder verwijzing naar de continuïteit van de onderneming – zouden moeten worden afgewezen. In de voorgestelde conceptie wordt dus

toegang gegeven tot niet-verteerbare vermogensgroei zolang daaraan geen betalingen zijn verbonden („zolang” in de meest letterlijke zin op te vatten).

- We gaven al aan dat „continuïteit” geen scherp afgebakend begrip is: „Continuïteit is een plooibaar begrip waaraan, tot op zekere hoogte, naar behoefte inhoud kan worden gegeven”. Niet alleen is een ruime keuze mogelijk door de beschikbare handhavingsdoelstellingen. Ook afgezien daarvan kan de ondernemingsleiding met één „donkere wolk” volstaan als zij werkelijk invloed op de winst wil uitoefenen. In de hier voorgestelde conceptie blijft de invloed van donkere wolken beperkt tot de realisatiemogelijkheden van toegekende aanspraken.

Op dit punt aangekomen, kunnen we terugkomen van de gedachte dat de onderneming zelf één van de belanghebbende partijen bij de winstverdeling zou moeten zijn. We kunnen nu vaststellen dat de onderneming geen belang heeft bij een winstrecht; ze heeft alleen belang bij de realisatiemogelijkheden (of onmogelijkheden) van de andere belanghebbenden. Daarmee wordt dat deel van de verdelingsproblematiek geplaatst in het financieringsplan van de onderneming.

- De onderneming kan zich ten aanzien van de verdelingsproblematiek meer neutraliteit veroorloven nu zij geen belanghebbende blijkt te zijn. Het verdelingsproces wint daarmee aan flexibiliteit: het bedrag dat door de andere belanghebbenden kan worden verdeeld, neemt toe, terwijl over de vorm waarin een aanspraak zal worden gehonoreerd, kan worden onderhandeld.

Natuurlijk moeten, behalve de voordelen, ook de moeilijkheden worden genoemd. Welke moeilijkheden kunnen we nu al zien?

- Het is niet ongebruikelijk om het „accounting concept of profit” te stellen tegenover het „economic concept of profit”. Als we ons hier van deze begrippen bedienen, is dat niet om het nog moeilijker te maken dan het al is. Het gaat ons hier ook niet om een exacte afbakening van beide begrippen. We kunnen volstaan met als verschil te wijzen op de verschillende interpretaties van het realisatiebeginsel in beide concepten. We hebben tot nu toe niet gekozen voor een van de mogelijkheden. Maar het is de vraag of toepassing van een economic concept, ondanks de grotere toepassingsmoeilijkheden daarvan, kan worden vermeden. Naarmate bijvoorbeeld werknemers in toenemende mate kans zien zich als premiedrager te verzelfstandigen, heeft hun toepassing van een economic concept bij hun onderhandelingen over (betere) lonen en pensioenen meer succes. Voor zover zij slagen, ontvangen zij op voorhand een deel van de winst. Dat deel onttrekt zich als zodanig echter aan onze waarneming, omdat het als vaste vergoeding en in die „ex ante”-verdeling de gedaante van kosten aanneemt. Op deze manier wordt winst tot een „ex post”-grootheid, die zich pas kan ontwikkelen nadat al een verdeling in eerste ronde achter de rug is. Een „rechtvaardige” verdeling op basis van een accounting concept zou vervolgens achter het net van een „economic concept” vissen; en dat zouden ook de belanghebbenden doen waarvan de aanspraken pas in zo’n ope-

rationeel concept aan de orde zouden kunnen komen.

- Voor zover aanspraken worden toegekend maar niet gerealiseerd, moeten de betrokken belanghebbenden een aandeel in het ondernemingsvermogen krijgen. We hoeven niet bang te zijn dat de hieraan verbonden administratie te moeilijk is; ondernemingen hebben op dit gebied al ervaring met belastinglatenties en er is geen reden om aan te nemen dat de moeilijkheden groter zullen zijn als het andere belanghebbenden betreft. Wel moeilijk is de vraag of deze vermogensdelen risico-dragend moeten zijn, of niet. Andere vragen hangen hiermee samen. Aan wat voor vergoeding moet worden gedacht, als ze niet risicodragend zouden zijn? Zijn de vermogenstitels verhandelbaar en zo ja, op welke wijze? Wat zijn de gevolgen van een en ander voor de financiële draagkracht van de onderneming in de toekomst, en welke rol speelt een hefboomeffect daarin? Het is een dooddoener om te zeggen dat de antwoorden op zulke vragen alleen van onderhandelingen zouden moeten afhangen. Een argument ter beantwoording van de eerste vraag kan worden ontleend aan het feit dat vergelijkbare inhoudingen als „reserves” en „herwaardering” tot het risico-dragend vermogen worden gerekend. Maar daar staat tegenover dat belastinglatenties gewoonlijk van het vreemd vermogen deel uitmaken. De veronderstelling ligt dan voor de hand dat de beschikbaarheidstermijn van het vermogen (al-of-niet-permanent) hierin doorslaggevend is. Maar als inhoudingen het gevolg zijn van een operationele „winst” die is gebaseerd op een economic concept, is handhaving van dit criterium onlogisch.

3.3. De betekenis van handhavingsdoelstellingen

Handhavingsdoelstellingen hebben in ons concept in zekere zin wat aan gewicht verloren. In een aantal bestaande stelsels wordt de omvang van de winst expliciet afhankelijk gesteld van een handhavingsdoelstelling. Maar in ons concept hebben we ons verwijderd van de opvatting dat uitkeerbaarheid verteerbaarheid impliceert.

Omdat handhavingsdoelstellingen juist van betekenis zijn voor de afbakening van het verteerbare deel van de vermogensaanwas, heeft in ons concept de rol die voor handhavingsdoelstellingen is weggelegd, nog „slechts” betrekking op de vaststelling van de realisatie mogelijkheden van toegekende claims. Dat desondanks die rol niet moet worden onderschat, moge blijken uit de voorkeur die nu eenmaal bestaat voor „een vogel in de hand . . .”. Dat neemt niet weg dat in ons concept de invloed die handhavingsdoelstellingen op het moment van „winst”-verdeling hebben, wordt beperkt. Het is een beperking die handhavingsdoelstellingen, in principe, beter tot hun recht laat komen. Zij horen thuis in het financiële plan van de onderneming, terwijl hun huidige toepassing in accounting principles veel méér omvattend is. Als aan handhavingsdoelstellingen deze plaats wordt gegeven, kan ook de discussie over waarde-ringsgrondslagen daar wel bij varen.

4. Besluit

Het voorgaande illustreert ons spreekwoord: „een distel gemaaid is een distel gezaaid”; een oplossing voor het ene probleem leidde tot het ontstaan van nieuwe moeilijkheden. We zijn dus nog steeds niet uit ons labyrint. Maar op dit moment hoeft dat ook nog niet; we zetten ons onderzoek voort. Als we nu desondanks de stand opmaken, kunnen we op onderdelen toch wel vorderingen zien.

In dit stadium is de problematiek concreter dan toen we begonnen. Door handhavingsdoelstellingen in het financiële plan van de onderneming te plaatsen, kan bij de „winst”-verdeling een beroep op een vaag continuïteitsbegrip plaats maken voor een specificatie van fondsen, die nodig zijn om de onderneming de functies te laten vervullen, waarvan onderneming en maatschappij willen dat zij door de onderneming worden vervuld. Juist in deze herziening is de operationaliteit van ons concept besloten: het zijn geen abstracte doelstellingen die ter discussie staan, maar voornemens, gequantificeerd in een financieel plan, waarin het prospectieve element van de moderne bedrijfseconomie wordt benadrukt. Hierboven hebben we de toenemende maatschappelijke betekenis van (grotere) ondernemingen al naar voren gebracht. Bij invulling daarvan zien we dat de samenleving, behalve goederen en diensten, omtrent zulke ondernemingen nog andere verwachtingen koestert:

- een onderneming moet tot op zekere hoogte in groei investeren;
- een onderneming moet kunnen bijdragen aan innovatie en research;
- een onderneming moet niet alleen tegemoet komen aan de uitdaging van toenemende rationalisering, maar tegelijkertijd moet de werkgelegenheid op niveau blijven;
- een onderneming moet in staat zijn tot sociale zorg, niet alleen voor het personeel en niet alleen voorzover de Wet dat vereist, maar ook buiten deze grenzen, voorzover maatschappelijke normen zich in dat opzicht hebben ontwikkeld;
- een onderneming moet de gevolgen van haar productieproces voor het milieu voor haar rekening kunnen nemen.

Het is een opsomming van functies, waarvan we ons bewust zijn dat ze onvolledig is. Er zullen nu al ondernemingen zijn die veel meer doen.

Hebben we hiermee de term „operationeel” uit de titel van deze beschouwing verklaard, van de term „winst” moeten we in dit stadium afstand nemen. Het hele concept is terug te voeren op een onderscheid tussen wat we noemden toekenning en realisatie van rechten. Naar onze mening is dat onvoldoende om van winst te spreken. Winst moet volgens ons worden gedefinieerd in termen van kosten en opbrengsten. Een operationeel concept maakt een winstbegrip niet overbodig. Misschien is het wel zo dat een operationeel concept, wil het tot zijn recht komen, aan het te hanteren winstbegrip bepaalde eisen stelt:

- de winst wordt bepaald met toepassing van absorption costing;
- een vorm van inflation-accounting wordt toegepast;
- in de kosten zijn begrepen de rentekosten van het eigen vermogen.

Het zijn „eisen” die de betrokken partijen kunnen ondersteunen in hun oor-

deelsvorming, dus in hun onderhandelingen, omdat hun inzicht in verteerbaarheid van invloed zal zijn op hun wensen om aan de uitkering die zij ontvangen een bepaalde vorm te geven. Met de derde „eis” wordt bovendien duidelijk dat dit deel van de rentekosten - waarvan wel algemeen is aanvaard dat het een deel is van de kostprijs en dus op het transactieresultaat in mindering wordt gebracht - inderdaad een deel van de kosten is en als zodanig bij de bestemming van het perioderesultaat aan de orde zou moeten worden gesteld.

Terugkerend naar de functies van de moderne onderneming, zien we deze gequantificeerd in het financiële plan. Dat plan kan niet bestaan zonder prognoses. Het laat zich makkelijk raden dat, meer dan in de bedrijfseconomie, in de verslaggeving nog weerstanden tegen prognoses moeten worden weggenomen.

We vinden onze probleemstelling concreter. Maar dat is niet onze enige vooruitgang. Tot nu toe was het verdelingsprobleem beperkt tot de vraag: „hoeveel?”. Ons concept kan deze vraag nuanceren. Die luidt nu: „hoeveel, in welke vorm en wanneer?”. Het antwoord op iedere deelvraag is mede afhankelijk van het antwoord op de andere vragen. En dat is waar onderhandelingsruimte wordt gevonden en waar dus, naast concreetheid, aan flexibiliteit is gewonnen.

Bovendien is aan duidelijkheid gewonnen. Onder de voorwaarde dat prognoses mogelijk zijn, ruilden we de abstractie van handhavingsdoelen in voor een quantitative voorstelling van de sociaal/economische functies die door de onderneming moeten worden vervuld. Zo kan iedereen zien wat voor die functie vervulling nodig is. Dat moet niet worden onderschat. De eigen wensen van de betrokken partijen kunnen met behulp van cijfers worden afgewogen tegen de vervulling van functies, die juist door de eigen wensen in het gedrang komen. Dat is een sterk argument als onvrede met betrekking tot de „winst”-verdeling moet worden weggenomen. Het belang reikt nog verder als het gaat om de plaats van de onderneming in de maatschappij. Wanneer ten aanzien van bepaalde functies kan worden gekozen of de vervulling daarvan ten laste van de onderneming dan wel van de overheid moet komen, kan de politieke beslissing die dan is vereist, met dan beschikbare cijfers worden ondersteund.

Het is niet het enige raakvlak met politiek. Met ons concept wordt inkomensverdeling meer afhankelijk van onderhandelingen. Het is duidelijk dat het resultaat daarvan door machtsverhoudingen wordt beïnvloed. Het is een politieke vraag of, en zo ja in welke mate daarop correcties nodig zouden zijn. Voor rechtvaardigheid geeft economie nu eenmaal geen aanwijzing. Moge deze bescheidenheid voorlopig onze conclusie zijn.